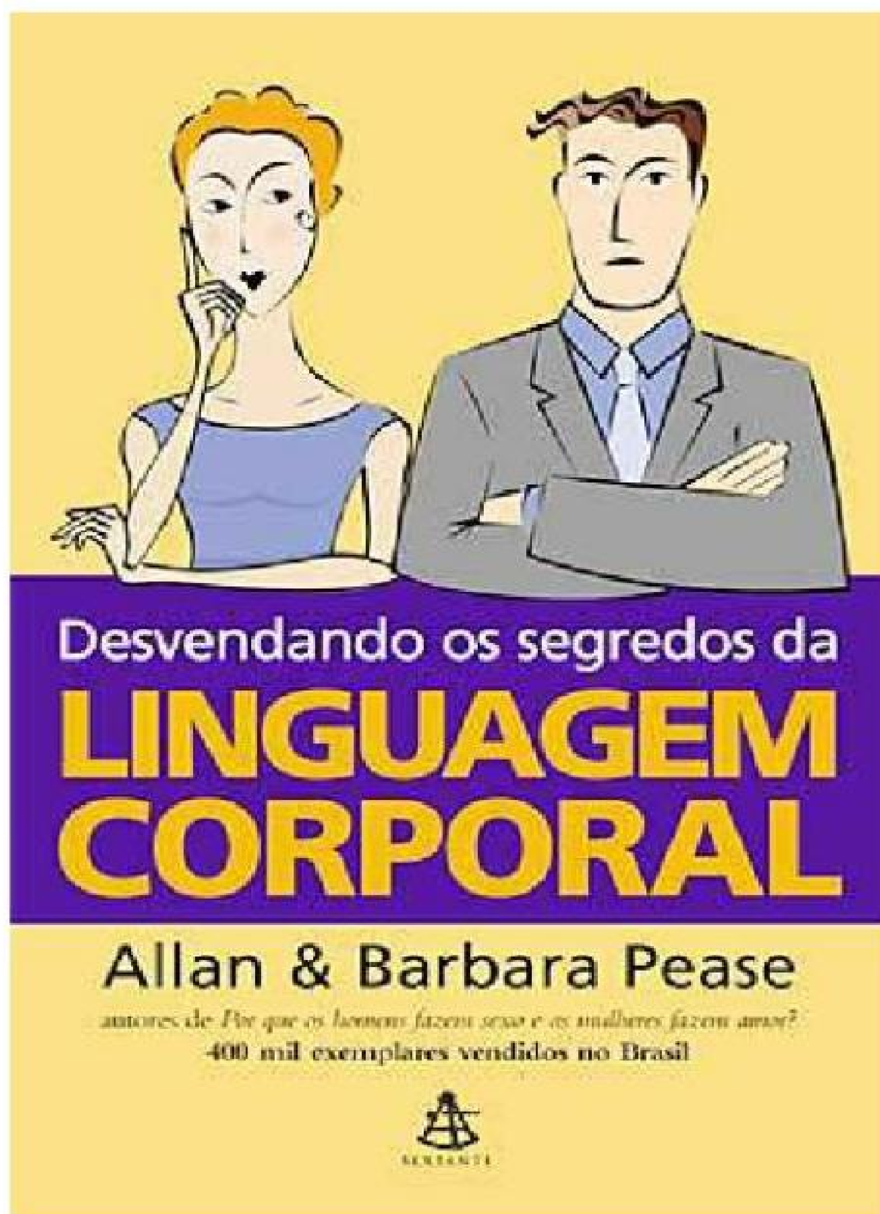


Desvendando os Segredos da Linguagem Corporal

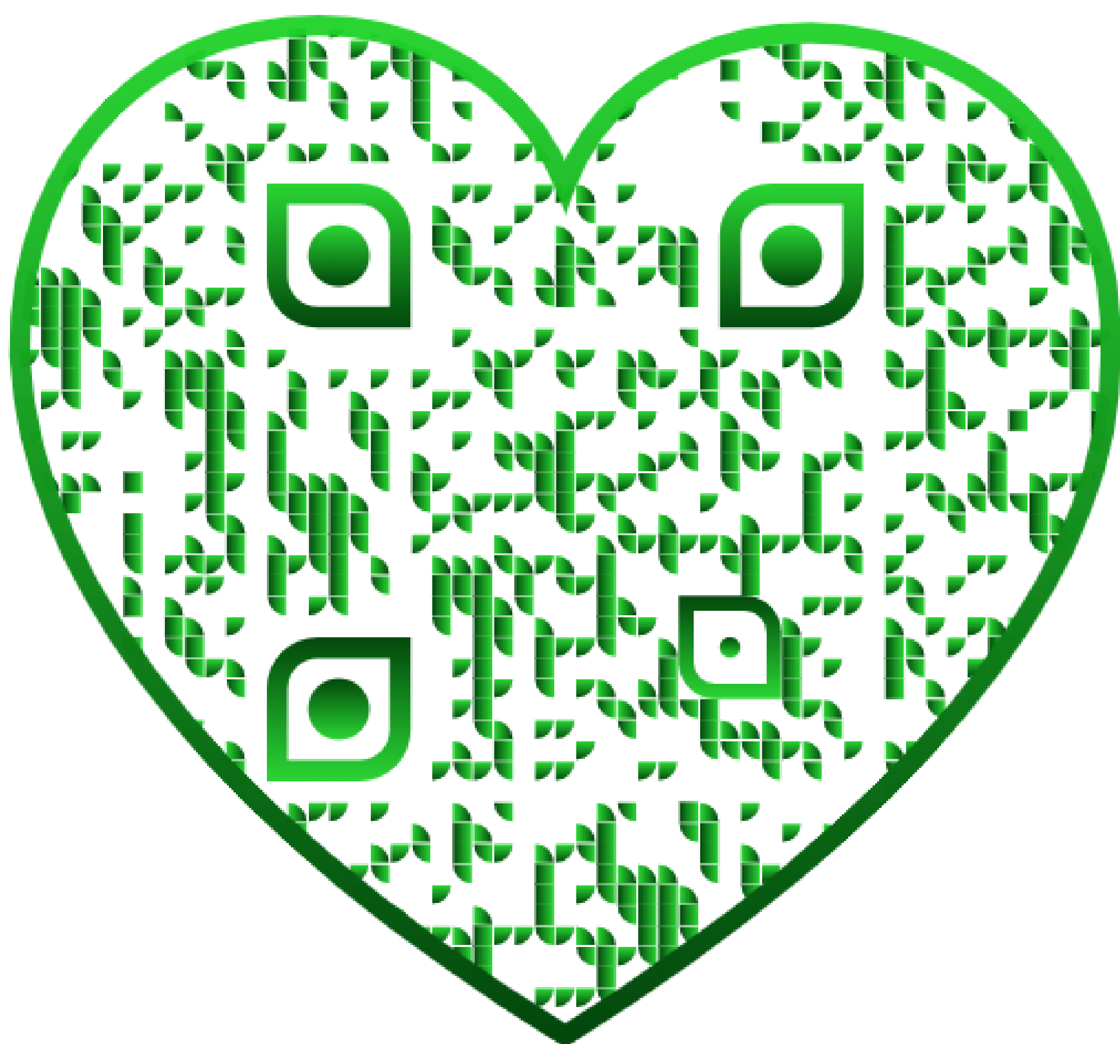
Allan e Barbara Pease

Título original: The Definitive Book of Body Language

Revisão, formatação e adição de imagens por SusanaCap

WWW.PORTALDETONANDO.COM.BR/FORUMNOVO/





DADOS DE COPYRIGHT

Sobre a obra:

A presente obra é disponibilizada pela equipe ***Le Livros*** e seus diversos parceiros, com o objetivo de oferecer conteúdo para uso parcial em pesquisas e estudos acadêmicos, bem como o simples teste da qualidade da obra, com o fim exclusivo de compra futura.

É expressamente proibida e totalmente repudíavel a venda, aluguel, ou quaisquer uso comercial do presente conteúdo

Sobre nós:

O ***Le Livros*** e seus parceiros disponibilizam conteúdo de dominio publico e propriedade intelectual de forma totalmente gratuita, por acreditar que o conhecimento e a educação devem ser acessíveis e livres a toda e qualquer pessoa. Você pode encontrar mais obras em nosso site: ***LeLivros.Net*** ou em qualquer um dos sites parceiros apresentados neste link.

Quando o mundo estiver unido na busca do conhecimento, e não mais lutando por dinheiro e poder, então nossa sociedade poderá enfim evoluir a um novo nível.







Desvendando os Segredos

da Linguagem Corporal

Allan e Barbara Pease

Título original: The Definitive Book of Body Language **Revisão, formatação e adição de imagens por SusanaCap** WWW.PORTALDETONANDO.COM.BR/FORUMNOVO/

Um gesto vale mais do que mil palavras. Provavelmente você já

ouviu esta frase, mas talvez não tenha se dado conta do quanto ela é

verdadeira. Em Desvendando os Segredos da Linguagem Corporal, Allan e Barbara Pease esclarecem que 93% da comunicação humana é feita através de expressões faciais e movimentos do corpo. Quando aprendemos a prestar atenção em nossa linguagem corporal e a interpretar corretamente a dos outros, passamos a ter maior controle sobre as situações, pois podemos identificar sinais de abertura, de tédio, de atração ou de rivalidade e agir de forma

adequada aos nossos objetivos. Com bom-humor e uma sólida base científica, os autores de Por que os homens fazem sexo e as mulheres fazem amor? explicam o significado de gestos que usamos no dia-a-dia, como cruzar os braços, coçar o nariz e balançar a cabeça, evitando os habituais mal-entendidos causados pela contradição entre o que dizem nossas palavras e nosso corpo. Este guia fundamental ensina como melhorar os relacionamentos, aumentando nossa capacidade de comunicação e de entendimento com as pessoas. Além disso, você vai descobrir como:

Causar uma impressão positiva nas pessoas.

Ser bem-sucedido em entrevistas e negociações.

Saber se uma pessoa está disponível.

Criar vínculos rapidamente e obter a cooperação de alguém.

Tornar-se uma pessoa agradável e sociável. Saber se uma pessoa está mentindo.

Ler nas entrelinhas .

Usar a linguagem corporal para conseguir o que deseja.

Reconhecer sinais amorosos e jogos de poder.

Não seria fantástico se fôssemos capazes de ler a mente das pessoas?

Em Desvendando os Segredos da Linguagem Corporal, Allan e Barbara Pease nos mostram que não é preciso ter poderes mágicos para decifrar a verdadeira intenção por trás de sorrisos, gestos e expressões faciais. Basta aprender a interpretar corretamente a linguagem do corpo, identificando os sinais que demonstram abertura, desprezo, atração, indiferença, mentira e muito mais.

Baseados em modernas pesquisas científicas, os autores nos ensinam a ler nas entrelinhas e a detectar as contradições entre as palavras e os gestos das outras pessoas, assim como a controlar os movimentos do nosso próprio corpo e usá-los para conseguir o que desejamos. Este é um livro esclarecedor, capaz de aumentar nossa capacidade de comunicação e de transformar completamente as nossas relações tanto profissionais quanto pessoais. Você vai aprender os segredos para causar uma boa primeira impressão e para se sair bem em entrevistas, negociações e encontros amorosos.

Ao terminar a leitura deste guia, você se sentirá como alguém que passou a vida inteira tateando dentro de um quarto escuro e, de repente, uma luz se acendeu e você passou a ver – e entender – tudo claramente.

Í n d i c e

1. INTRODUÇÃO

CARACTERÍSTICAS GERAIS DA COMUNICAÇÃO NÃO VERBAL

2. A INTERPRETAÇÃO DA POSTURA

3. A COMUNICAÇÃO DOS SENTIDOS (O TATO)

4. MOVIMENTOS CORPORAIS

5. O CONJUNTO DE GESTOS

5.1 GESTOS AO INÍCIO DE UMA CONVERSAÇÃO

5.2 RITMOS CORPORAIS

6. OS TERRITÓRIOS E AS ZONAS

6.1 O ESPAÇO PESSOAL

7. GESTOS COM AS MÃOS

7.1 A PALMA DA MÃO

7.2 O APERTO DE MÃOS

7.3 MÃOS COM OS DEDOS ENTRELAÇADOS

7.4 MÃOS EM OGIVA

7.5 MÃOS, BRAÇOS E PULSOS

7.6 OS GESTOS COM O POLEGAR

7.7 AS MÃOS NO ROSTO

8. OS BRAÇOS DEFENDEM

8.1 OS GESTOS COM OS BRAÇOS CRUZADOS

9. EXPRESSÃO FACIAL

9.1 OS SINAIS COM OS OLHOS

10. GESTOS COM AS PERNAS

10.1 CRUZAMENTO DE PERNAS

10.2 CRUZAMENTO DE TORNOZELOS

10.3 CRUZAMENTO DE PÉS

11. OUTROS GESTOS

11.1 AS POSIÇÕES FUNDAMENTAIS DA CABEÇA

11.2 GESTOS DE AGRESSÃO

12. GESTOS DE PAQUERA

12.1 GESTOS MASCULINOS DE PAQUERA

13. CIGARROS E ÓCULOS

13.1 OS GESTOS AO FUMAR

13.2 OS GESTOS COM OS ÓCULOS

14. OS INDICADORES

14.1 OS ÂNGULOS E OS TRIÂNGULOS

14.2 AS TÉCNICAS DE INCLUSÃO E EXCLUSÃO

14.3 OS INDICADORES NAS PESSOAS SENTADAS

15. A POSSIBILIDADE DE FINGIR

16. ANÁLISE DA LINGUAGEM GESTUAL

1. Introdução

A lista de definições de "comunicação" é muito grande; virtualmente cada autor propõe a sua própria. Podemos denominar comunicação ao processo pelo qual, uns seres, umas pessoas atribuem significados a uns fatos produzidos e, entre eles muito especialmente ao comportamento dos outros seres ou pessoas.

A primeira condição para que haja comunicação é a presença de um emissor e um receptor.

O estudo dos símbolos sempre esteve relacionado com o conceito de comunicação. Como é natural, a expressão corporal que abrange os movimentos do corpo e a postura, está relacionada com as características físicas da pessoa.

Há três classes de movimentos observáveis: os faciais, gesticulares e os de postura. Embora possamos categorizar estes tipos de movimentos, a verdade é que estão fortemente

entrelaçados, e muito freqüentemente se torna difícil dar um significado a um, prescindindo dos outros. Na comunicação verbal, sendo a linguagem o fator mais importante, reconhecemos que produzimos e recebemos uma quantidade muito grande de mensagens que não vêm expressas em palavras. Estas mensagens são os que denominamos não verbais, e vão da cor dos olhos, comprimento do cabelo, movimentos do corpo, postura, e até o tom da voz, passando por objetos, roupas, distribuição do espaço e do tempo.

O estudo rigoroso desses sistemas de comunicação não começou até

bastante tempo depois da Segunda Guerra Mundial. Isto não quer dizer que não encontremos alguma referência já nos antigos mundos Grego e Chinês, ou em trabalhos sobre dança, teatro ou liturgia.

CARACTERÍSTICAS GERAIS DA COMUNICAÇÃO NÃO VERBAL

A comunicação não verbal, geralmente, mantém uma relação de interdependência com a interação verbal.

Com freqüência as mensagens não verbais têm mais significação que as mensagens verbais.

Em qualquer situação comunicativa, a comunicação não verbal é

inevitável.

Nas mensagens não verbais, prepondera a função expressiva ou emotiva sobre a referencial.

Em culturas diferentes, há sistemas não verbais diferentes. Existe uma especialização de certos comportamentos para a comunicação.

O estudo em que se encontra este tipo de busca é o descritivo. O conhecimento das formas não verbais de comunicação serve para converter o encontro com outra pessoa em uma experiência interessante. Quando se começou a estudar a comunicação não verbal, esta era dirigida ao pessoal de vendas, gerentes e executivos, mas mais tarde se foi ampliando de tal maneira que toda pessoa, qualquer que seja sua vocação e sua posição social, pode usá-la para compreender melhor o acontecimento mais complexo que se apresenta na vida: o encontro cara a cara com outra pessoa.

2. A interpretação da postura

Para a maioria de nós, a postura é um tema pouco agradável sobre a maneira como nossa mãe costumava nos repreender. Mas para um psicanalista a postura de um paciente muitas vezes constitui uma chave primordial sobre a natureza de seus problemas.

A postura é a chave não verbal mais fácil de descobrir, e observá-la pode ser muito interessante.

Com surpreendente freqüência, as pessoas imitam as atitudes corporais de outras. Dois amigos se sentam exatamente da mesma maneira, a perna direita cruzada sobre a esquerda, por exemplo, e as mãos entrelaçadas atrás da cabeça; ou um deles o faz ao contrário, a perna esquerda cruzada sobre a direita, como se fosse uma imagem refletida em um espelho. Denomina-se a esse fenômeno posturas congruentes. Acredita-se que duas pessoas que compartilham um mesmo ponto de vista, acabam compartilhando também uma mesma postura. Estudar a postura das pessoas durante uma discussão é

extremamente interessante, já que muitas vezes poderemos detectar quem está a favor de quem, antes de que cada um fale.

Observou-se que as pessoas que não se conhecem evitam cuidadosamente adotar as mesmas posições. A importância da imitação pode chegar a ser uma das lições mais significativas que podemos aprender, pois é a forma com que outros nos expressam que coincidem conosco ou que lhes agradamos. Também é a forma com que comunicamos aos outros que realmente nos agradam.

Se um chefe deseja estabelecer rapidamente uma boa relação e criar um ambiente tranqüilo com um empregado, basta copiar a postura deste para obter seus objetivos.

Da mesma maneira que as posturas congruentes expressam acordo, as não congruentes podem ser utilizadas para estabelecer distâncias psicológicas.

Ao ver um casal de jovens sentados um ao lado do outro em um sofá. A garota está olhando para o moço, que está sentado olhando para fora, os braços e as pernas como formando uma barreira entre ambos e este permanece sentado assim durante oito longos minutos e só de tempos em tempos vira a cabeça para a garota para falar com ela. Ao término desse tempo entra outra jovem no local e o moço fica de pé e sai com ela; mediante sua postura tinha estabelecido que a garota que estava sentada a seu lado não era seu par.

Algumas vezes, quando as pessoas se vêem forçadas a sentar-se muito juntas, inconscientemente desdobram seus braços e pernas como barreiras. Dois homens sentados muito juntos em um sofá girarão o corpo levemente e cruzarão as pernas de dentro para fora, ou porão uma mão ou um braço para proteger o lado comum do rosto.

Um homem e uma mulher sentados frente a frente a uma distância muito próxima, cruzarão os braços e talvez as pernas, e se virarão para trás em seus assentos.

A postura não é somente uma chave sobre o caráter, é também uma expressão da atitude. Com efeito, muitos dos estudos psicológicos que se tem feito sobre a postura, a analisam segundo o que revela a respeito dos sentimentos de um indivíduo com respeito às pessoas que o rodeiam. Um investigador observou que quando um homem se inclina levemente para frente, com as costas um pouco encurvadas, provavelmente simpatiza com a pessoa que está com ele. A postura é, como já dissemos, o elemento mais fácil de observar e de interpretar de todo o comportamento não verbal. De certo modo, é

preocupante saber que alguns movimentos corporais que tínhamos por arbitrários são tão circunscritos, previsíveis e, às vezes, reveladores; mas por outra parte, é muito agradável saber que todo nosso corpo responde continuamente ao desenvolvimento de qualquer encontro humano. Por exemplo, os vendedores, em casas de casais casados devem observar os gestos dos cônjuges para ver quem os inicia e quem os copia. Se o marido for o que mantém a conversação e a mulher não diz nada, mas você observa que ele copia os gestos da mulher, descobrirá que é ela quem decide e assina os cheques, assim, convém ao vendedor dirigir sua conversa à senhora.

3. A comunicação dos sentidos (o tato)

O tato é o sentido que está presente em todos os outros. A luz e os aromas nos envolvem.

Nos sentimos muitas vezes embalados pela música. Imaginemos o que aconteceria a uma criança a quem fosse impedida sua relação por meio do tato. Possivelmente terminaria sendo uma perfeita inválida. Nossa pele é usualmente um fiel reflexo de nossas emoções, como o medo, a ira, o ódio. O tato possui uma classe especial de proximidade, posto que quando uma pessoa toca a outra, a experiência é totalmente mútua. A pele fica em contato com a pele, de forma direta ou através da vestimenta, e se estabelece uma imediata tomada de consciência de ambas as partes. Esta tomada de consciência é mais aguda quando o contato é

pouco freqüente.

O que o homem experimenta através da pele é muito mais importante do que a maioria de nós pensa. Prova disso é o surpreendente tamanho das áreas táteis do cérebro, a sensorial e a motora. Os lábios, o dedo indicador e o polegar, sobretudo, ocupam uma parte desproporcional do espaço cerebral. A experiência tátil, portanto, deve ser considerada muito complexa e de grande significado. Todo ser humano está em contato constante com o mundo exterior através da pele. Apesar de que não é se é consciente disso até que se detém a pensá-lo, sempre existe, pelo menos, a pressão do pavimento contra a planta do pé, ou a do assento contra as nádegas.

Na realidade, todo o meio ambiente o afeta através da pele; sente a pressão do ar, o vento, a luz do sol, a névoa, as ondas acústicas e, algumas vezes, outros seres humanos.

O tato é provavelmente o mais primitivo dos sentidos. O bebê

recém-nascido explora mediante o tato; é assim que descobre onde termina seu próprio corpo e começa o mundo exterior. À medida que a criança cresce, aprende que há objetos e partes de seu próprio corpo e do das outras pessoas, que se podem tocar e outras que não. Quando o indivíduo descobre as relações sexuais, na realidade está redescobrindo a comunicação tátil.

Se se interromper uma conversa, a pessoa que o faz poderá pôr sua mão no braço de seu interlocutor, já que este gesto poderá ser interpretado como o pedido de "um momento" e evidentemente faz parte do mecanismo da conversação.

Também é importante a parte do corpo que se toca. Uma mão que repousa suavemente sobre um antebraço terá um impacto totalmente diferente do que teria se colocada sobre um joelho. O contato — pelo menos o mais impessoal — produz-se em todo nosso entorno, percebamo-lo ou não. Vinculamos o contato físico com o sexo, exceto quando se nota claramente que não há conexão entre ambos; por isso o utilizamos escassamente para expressar amizade e afeto. Nas ruas dos Estados Unidos não é costume ver-se homens nem mulheres que caminhem de braços dados.

Entretanto, este é um costume bastante comum na América do Sul. Aos norte-americanos parece um indício de homossexualidade. Até os pais e filhos maiores têm entre si um contato mais superficial O tato, o paladar e o olfato são sentidos de proximidade. A audição e a visão, em troca, podem proporcionar experiências à distância.

4. Movimentos corporais

As

investigações

a

respeito

da

comunicação

humana

freqüentemente descuidaram do indivíduo em si. Não obstante, é óbvio que qualquer de nós pode fazer uma análise aproximada do caráter de um indivíduo apoiando-se em sua maneira de mover-se — rígido, desenvolto, vigoroso,— e a maneira como o faça representará um traço bastante estável de sua personalidade.

Tomemos por exemplo a simples ação de caminhar. Este só feito nos pode indicar muitas coisas. O homem que habitualmente pise com força ao caminhar nos dará a impressão de ser um indivíduo decidido. Se caminhar ligeiro, poderá parecer impaciente ou agressivo, embora se com o mesmo impulso o faz mais lentamente, de maneira mais homogênea, nos fará pensar que se trata de uma pessoa paciente e perseverante. Outra o fará com muito pouco impulso, como se cruzando um gramado cuidando de não arruiná-lo e nos dará uma idéia de falta de segurança. O fato de levantar os quadris exageradamente dá impressão de confiança em si mesmo; se ao mesmo tempo se produz uma leve rotação, estamos diante de alguém garboso e desenvolto. Se a isto se adiciona-lhe um pouco mais de ritmo, mais ênfase e uma figura em forma de violão, teremos a maneira de caminhar que, em uma mulher, faz os homens se virarem para olhar, na rua.

Isto representa o "como" do movimento corporal, em contraste com o "que": não o ato de caminhar em si, mas sim a maneira como é feito; não o ato de estreitar a mão, mas sim a forma de fazê-lo. A proporção entre gesto e postura é uma forma de avaliar o grau de participação de um indivíduo em uma determinada situação. Um homem que sacode energicamente os braços não parecerá convincente se seus movimentos não se estendem ao resto do corpo.

O que importa é a proporção existente entre os movimentos posturais e os gestuais, mais que o mero número de movimentos posturais. Um homem pode estar sentado muito quieto, escutando, mas se, ao se mover, o faz com todo seu corpo, parecerá estar prestando muita atenção; muito mais que se estivesse continuamente em movimento, jogando talvez constantemente com alguma parte de seu corpo. As atitudes corporais refletem as atitudes e orientações persistentes no indivíduo. Uma pessoa pode estar imóvel ou sentada para a frente de maneira ativa, ou afundada em si mesma, e assim sucessivamente. Estas posições ou posturas, e suas variações ou a falta delas, representam a forma com que alguém se relaciona e orienta com as outras. Há uma maneira de aprender a controlar a qualidade do movimento?

"Seria como o problema da centopéia. Se alguma vez começasse a pensar qual pata deve mover primeiro, ficaria totalmente paralisada".

5. O conjunto de gestos

Um dos enganos mais graves que um novato na linguagem do corpo pode cometer é interpretar um gesto isolado de outros e das circunstâncias. Coçar a cabeça, por exemplo, pode significar muitas coisas: caspa, piolhos, suor, insegurança, esquecimento ou mentira, em função de outros gestos que se façam simultaneamente. Para chegar a conclusões acertadas, deveremos observar os gestos em seu conjunto. Como qualquer outra linguagem, o do corpo tem também palavras, frases e pontuação. Cada gesto é como uma só palavra e uma palavra pode ter vários significados. Só quando a palavra forma parte de uma frase, pode se saber seu significado correto.

A pessoa perceptiva é a que lê bem as frases não verbais e as compara com as expressas verbalmente.

A figura mostra um conjunto de gestos que expressam avaliação crítica. O principal é o da mão no rosto, com o indicador levantando a bochecha e outro dedo tampando a boca enquanto o polegar sustenta o queixo.

Outras evidências de que o que escuta analisa criticamente o que fala, são proporcionadas pelas pernas muito cruzadas e o braço cruzado sobre o peito (defesa), enquanto a cabeça e o queixo estão um pouco inclinados para baixo (hostilidade). A "frase não verbal" diz algo assim como "eu não gosto do que está dizendo e não estou de acordo". A observação dos grupos de gestos e a congruência entre os canais verbais e não verbais de comunicação são as chaves para interpretar corretamente a linguagem do corpo.

Além de considerar o conjunto dos gestos e de ter em conta a congruência entre o que é dito e

o movimento corporal, todos os gestos devem ser considerados dentro do contexto em que se produzem. Por exemplo, se alguém estiver de pé na parada do ônibus, com os braços e as pernas cruzados e o queixo baixo, em um dia de inverno, o mais provável é que tenha frio e não que esteja na defensiva. Mas se essa pessoa faz os mesmos gestos quando está sentada em frente a um homem, com uma mesa entre os dois, e esse homem está tentando convencer o outro de algo, de lhe vender uma idéia, um produto ou um serviço, a interpretação correta é que a pessoa está na defensiva e com atitude negativa. A velocidade de alguns gestos e o modo como se tornam óbvios para os outros está relacionada com a idade dos indivíduos. Se uma menina de cinco anos diz uma mentira a seus pais, tapará

imediatamente a boca com uma ou as duas mãos. O gesto indica aos pais que a menina mentiu e esse gesto continua sendo usado toda a vida, variando somente sua velocidade.

Quando a adolescente diz uma mentira, também leva a mão à boca como a menina de cinco anos, mas, em lugar de tapá-la bruscamente, seus dedos como que roçam sua boca.

O gesto de tapar a boca se torna mais refinado na idade adulta. Quando o adulto diz uma mentira, o cérebro ordena à mão que tampe a boca para bloquear a saída das palavras falsas, como ocorria com a menina e a adolescente, mas no último momento, tira a mão da boca e o resultado é um gesto tocando o nariz. Esse gesto não é mais que a versão refinada, adulta, do gesto de tampar a boca que se usou na infância. Isto serve de exemplo para mostrar que quando um indivíduo se faz maior, muitos de seus gestos se tornam mais elaborados e menos óbvios. É mais difícil identificar as atitudes de quem os faz.

5.1 GESTOS AO INÍCIO DE UMA CONVERSAÇÃO

O encontro é um momento fundamental da conversa e, a partir dele, desencadeia-se uma série de estratégias através de sutis negociações não verbais que têm lugar dos primeiros momentos. Os primeiros 15 a 45

segundos são fundamentais, já que representam a afirmação de uma relação que preexista ou uma negociação.

Aquelas pautas de comportamento comunicativo, aquelas regras de interação que pomos em funcionamento para expressar ou negociar a intimidade, são as que fazemos para fazer saber a uma pessoa se nós gostarmos dela ou não. E raramente fazemos isso de maneira verbal.

5.2 RITMOS CORPORAIS

Cada vez que uma pessoa fala, os movimentos de suas mãos e dedos, as sacudidas de cabeça, os piscadas, todos os movimentos do corpo coincidem com o compasso de seu discurso.

Esse ritmo se altera quando há enfermidades ou transtornos cerebrais.

6. Os territórios e as zonas

6.1 O ESPAÇO PESSOAL

6.1.1 Distâncias zonais

O raio ao redor do indivíduo branco de classe média que vive na Austrália, Nova Zelândia, Inglaterra ou América do Norte pode dividir-se em quatro distâncias zonais bem claras:

- Zona íntima (de 15 a 45 cm) É a mais importante e é a que a pessoa cuida como sua propriedade. Só se permite a entrada aos que estão muito perto emocionalmente da pessoa, como o amante, pais, filhos, amigos íntimos e parentes.

- Zona pessoal (entre 46cm e 1,22 metros): é a distância que separa as pessoas em uma reunião social, ou de escritório, e nas festas.

- Zona social (entre 1,22 e 3,6 metros): essa é a distância que nos separa dos estranhos, do encanador, de quem faz reparos na casa, dos fornecedores, das pessoas que não conhecemos bem.

- Zona pública (a mais de 3,6 metros): é a distância cômoda para nos dirigir a um grupo de pessoas.

Embora toleremos intrusos na zona pessoal e social, a intromissão de um estranho na zona íntima ocasiona mudanças fisiológicas em nossos corpos. Por isso rodear com o braço os ombros de alguém que se acaba de conhecer, embora seja de maneira muito amistosa, pode fazer que a pessoa tome uma atitude negativa em relação a você. A aglomeração nos concertos, elevadores, ônibus, ocasiona a intromissão inevitável nas zonas íntimas de outras pessoas. Há uma série de regras não escritas que os ocidentais respeitam fielmente quando se encontram nestas situações, como por ex.:

Não é correto falar com ninguém, nem sequer com alguém conhecido.

Deve-se evitar encarar as pessoas.

Deve-se manter "cara de paisagem", totalmente inexpressiva. Se carregar um livro ou um jornal, simulará estar lendo. Quanto mais pessoas houver no lugar, menos movimentos deve efetuar.

Nos elevadores se deve ficar olhando o painel indicador dos andares.

6.1.2 Os rituais do uso do espaço

Quando uma pessoa procura espaço entre estranhos o faz sempre procurando o maior espaço disponível entre dois espaços ocupados e reclamar a zona do centro. No cinema, escolherá um assento que esteja na metade do caminho entre a extremidade da fila e o da pessoa que esteja sentada. O propósito deste ritual é não incomodar as outras pessoas aproximando-se ou afastando-se demais delas.

A distância normal para observar entre habitantes urbanos. A atitude negativa de uma mulher sobre cujo território um homem tenha avançado: anda para atrás para manter uma distancia confortável.

6.1.3 Zonas espaciais urbanas e rurais

Os que cresceram em zonas rurais pouco povoadas precisam de mais espaço que os que cresceram em lugares densamente povoados. Observar o quanto alguém estende o braço para dar a mão dá a chave para saber se foi criada na cidade ou no campo. O habitante da cidade tem sua área privativa de 46 cm, e até essa distância estende o braço para saudar.

A pessoa criada no campo pode ter seu espaço pessoal de 1 metro ou mais e até essa distância estenderá a mão.

7. Gestos com as mãos

É uma antiga brincadeira dizer que "Fulano ficaria mudo se lhe atassem as mãos".

Entretanto, é certo que todos ficaríamos bastante incomodados se tivéssemos que renunciar aos gestos com que tão freqüentemente acompanhamos e ilustramos nossas palavras.

A maioria das pessoas são conscientes dos movimentos das mãos dos outros, mas geralmente os ignoram, encarando-os como não se tratando de mais do que gestos sem sentido. Entretanto, os gestos comunicam. Às vezes, contribuem para esclarecer uma mensagem verbal pouco clara.

7.1 A PALMA DA MÃO

O gesto de exibir as palmas das mãos sempre foi associado com a verdade, a honestidade, a lealdade e a deferência. Muitos juramentos são efetuados colocando a palma da mão sobre o coração; a mão se levanta com a palma para fora quando alguém declara em um tribunal; diante dos membros do tribunal, a Bíblia é sustentada com a mão esquerda e se levanta a palma direita.

Na vida cotidiana, as pessoas usam duas posições fundamentais das palmas das mãos: palmas para cima na posição do mendigo que pede dinheiro ou comida, e a outra é a das palmas para baixo como se tratasse de se conter, de manter algo. Quando alguém deseja ser franco e honesto, levanta uma ou ambas as palmas para a outra pessoa e diz algo assim como: "vou ser franco com você".

Quando alguém começa a confiar em outro, expor-lhe as palmas ou partes delas é um gesto inconsciente como quase todas as linguagens do corpo, um gesto que proporciona ao que o vê a sensação ou o pressentimento de que estão lhe dizendo a verdade.

Há três gestos principais de gestos com as palmas: a palma para cima (já comentada), para baixo e a palma fechada com um dedo apontando em uma direção.

A palma para cima é um gesto não ameaçador que denota submissão.

Quando alguém coloca a palma para baixo adquire imediatamente autoridade. A pessoa receptora sente que está lhe dando uma ordem. A palma fechada em um punho, com o dedo assinalando a direção, é o plano simbólico com que um ordena ao que o escuta para fazer que lhe obedeça.

7.2 O APERTO DE MÃOS

Apertar as mãos é um vestígio que ficou do homem das cavernas. Quando dois cavernícolas se encontravam, levantavam os braços com as palmas à vista para demonstrar que não escondiam nenhuma arma. Com o transcorrer dos séculos, esse gesto de exibição das palmas foi transformando-se em outros como o da palma levantada para a saudação, a palma sobre o coração e muitos outros.

A forma moderna desse ancestral gesto de saudação é estreitar as palmas e sacudi-las. No Ocidente se pratica essa saudação ao encontrar-se e ao despedir-se.

7.2.1 Apertos de mãos submissos e dominantes

Tendo em conta o que já foi dito sobre a força de uma petição feita com as palmas para cima ou para baixo, estudemos a importância dessas posições no aperto de mãos.

Suponhamos que acabam de nos apresentar a alguém e se realiza um aperto de mãos. Três atitudes podem transmitir-se no aperto:

A atitude de **domínio**: "Esse indivíduo está tentando me submeter. Vou estar alerta."

A atitude de **submissão**: "Posso fazer o que quiser com essa pessoa." E a atitude de **igualdade**: "Eu gosto, nos daremos bem." Essas atitudes se transmitem de forma inconsciente mas, com a prática e a aplicação conscientes, as seguintes técnicas para estreitar a mão podem ter um efeito imediato no resultado de um encontro com outra pessoa.

O domínio se transmite quando a palma (a da manga escura na figura) fica para baixo.

Não é necessário que a palma fique para o chão; basta com que esteja para baixo sobre a palma da outra pessoa. Esta posição indica para um que o outro quer tomar o controle dessa reunião. O contrário do aperto dominante é oferecer a mão com a palma para cima. Esse gesto resulta especialmente efetivo quando se deseja ceder ao outro o controle da situação, ou lhe fazer sentir que o tem. Quando duas pessoas dominantes se estreitam as mãos tem lugar uma luta simbólica, já que cada uma tenta pôr a palma da outra em posição de submissão. O resultado é um aperto de mãos vertical no qual cada um transmite ao outro um sentimento de respeito e simpatia.

7.2.2 Os estilos para estreitar a mão

Estender o braço com a mão esticada e a palma para baixo é o estilo mais agressivo de iniciação da saudação, pois não dá oportunidade à

outra pessoa de estabelecer uma relação em igualdade de condições. Essa forma de dar a mão é típica do macho dominante e agressivo que sempre inicia o saudação. Seu braço rígido e a palma para baixo obrigam o outro indivíduo a ficar em situação totalmente submissa, pois tem que responder com sua palma para cima.

O aperto de mãos "tipo luva" se chama às vezes "aperto de mãos do político". O iniciador trata de dar a impressão de ser uma pessoa digna de confiança e honesta, mas quando usa essa técnica com alguém que se acaba de conhecer, o efeito é oposto.

A trituração dos nódulos é a marca do tipo rude e agressivo. A intenção que se manifesta ao estender as duas mãos para o receptor demonstra sinceridade, confiança ou um sentimento profundo para o receptor.

Pegar na parte superior do braço transmite mais sentimento do que pegar o pulso. E mais até transmite o tirar do ombro. Pegar no pulso e no cotovelo é aceito somente entre amigos íntimos ou parentes. Se um político ou um vendedor fizer isso com um eventual cliente, isso desloca o receptor e não é bom.

7.3 MÃOS COM OS DEDOS ENTRELAÇADOS

A princípio pode parecer que esse é um gesto de bem-estar porque a pessoa que o usa frequentemente está sorrindo ao mesmo tempo, e parece feliz. Mas realmente é um gesto de frustração ou atitude hostil e a pessoa que o faz está dissimulando uma atitude negativa. É preciso provocar alguma ação para desenlaçar os dedos e expor as palmas e a parte dianteira do corpo, senão permanecerá a atitude hostil. Parece que existe uma relação entre a altura a que se sustentam as mãos e a intensidade da atitude negativa. quanto mais altas estão as mãos, mais difícil será o trato com a pessoa.

7.4 MÃOS EM OGIVA *

A pessoa que se tem confiança, que é superior, ou a que usa mínima gesticulação, com freqüência faz este gesto, e com ele expressa sua atitude de segurança. Também é um gesto comum entre os contadores, advogados, gerentes e outros profissionais.

A ogiva para cima se usa quando esta pessoa opinando, quando é a que fala. A ogiva para baixo se usa mais quando se está escutando.

7.5 MÃOS, BRAÇOS E PULSOS

Caminhar com a cabeça levantada, o queixo para diante e as mãos para trás das costas são gestos comuns nos policiais que percorrem as ruas, do diretor da escola, dos militares e de todas as pessoas que tenham autoridade. É um gesto de superioridade e segurança. Mas não se deve confundir esse gesto, pegando no pulso ou no braço, já que estes últimos mostram

frustração e intenção de autocontrolar-se.

* Não consegui entender o significado de mãos em ogiva (nota da revisora). **7.6 OS GESTOS COM O POLEGAR**

Em quiromancia, os polegares assinalam a força do caráter e o ego. O uso dos polegares na expressão não verbal confirma o anterior. Usam-se para expressar domínio, superioridade e inclusive agressão; os gestos com os polegares são secundários, formam parte de um grupo de gestos. Representam expressões positivas usadas freqüentemente nas posições típicas do gerente "frio" diante de seus subordinados. O homem que corteja a uma mulher os emprega diante dela e são de uso comum também entre as pessoas de prestígio, de alto status e bem vestidas. As pessoas que usam roupas novas e atraentes fazem mais gestos com os polegares do que as que usam roupas fora de moda. Os polegares, que expressam superioridade, se tornam mais evidentes quando uma pessoa está dando uma mensagem verbal contraditória.

Com freqüência os polegares saem dos bolsos, às vezes dos bolsos posteriores, como para dissimular a atitude dominante da pessoa. As mulheres agressivas ou dominantes usam também este gesto. Os que mostram os polegares costumam acrescentar a esse gesto o balanço sobre os pés para dar a impressão de ter maior estatura. Outra posição conhecida é a dos braços cruzados com os polegares para cima. É um sinal duplo pois os braços indicam uma atitude defensiva ou negativa, enquanto que os polegares representam uma atitude de superioridade. A pessoa que usa este gesto duplo está acostumado a gesticular com os polegares e, quando está parada, se balança sobre os pés. O polegar pode ser usado também como um gesto de ridículo quando aponta para outra pessoa. O polegar que assinala deste modo resulta irritante para a maioria das mulheres.

7.7 AS MÃOS NO ROSTO

Como se pode saber que alguém está mentindo? Reconhecer os gestos de engano pode ser uma das habilidades mais importantes que se pode adquirir. Quais são os sinais que delatam os mentirosos?

As posições das mãos no roso são a base dos gestos humanos para enganar.

Em outras palavras, quando vemos, dizemos ou escutamos uma mentira, freqüentemente tentamos tampar os olhos, a boca ou os ouvidos com as mãos.

Quando alguém faz um gesto de levar as mãos ao rosto nem sempre significa que está mentindo, mas indica que esta pessoa pode estar enganando. A observação ulterior de outros grupos de gestos pode confirmar as suspeitas. É importante não interpretar isoladamente os gestos com as mãos no rosto.

7.7.1 O guardião da boca

Tampar a boca é um dos gestos tão óbvios nos adultos como nas crianças. A mão cobre a boca e o polegar se aperta contra a bochecha, quando o cérebro ordena, em forma subconsciente, que se suprimam as palavras enganosas que acabam de se dizer. Às vezes, o gesto se faz

tampando a boca com alguns dedos ou com o punho, mas o significado é

o mesmo. Se a pessoa que está falando usa este gesto, denota que está

dizendo uma mentira.

7.7.2 Tocar o nariz

O gesto de tocar o nariz é, essencialmente, uma versão dissimulada de tocar a boca. Pode consistir em ficar roçando suavemente debaixo do nariz ou pode ser um toque rápido e quase imperceptível. Uma explicação da origem do gesto de tocar o nariz é que, quando a mente tem o pensamento negativo, o subconsciente ordena à mão que tampe a boca, mas, no último instante, para que não seja um gesto tão óbvio, a mão se retira da boca e toca rapidamente o nariz. Outra explicação é que mentir produz coceira nas delicadas terminações nervosas do nariz e, para que passe, se faz necessário esfregálo.

7.7.3 Esfregar o olho

O gesto representa a tentativa do cérebro de bloquear a visão do engano ou de evitar ter que olhar a face da pessoa a quem se está

mentindo.

O mesmo acontece com o esfregar a orelha. É a tentativa de quem escuta de "não ouvir o mau", de bloquear as palavras de mentira. É a versão adulta do gesto dos meninos de tampar os ouvidos com as duas mãos para não ouvir uma reprimenda.

7.7.4 Esfregar o pescoço

Neste caso o indicador da mão direita esfrega debaixo do lóbulo da orelha ou do flanco do pescoço. Nossas observações desse gesto revelam algo interessante: a pessoa se esfrega umas cinco vezes. É estranho que o faça mais ou menos vezes.

O gesto indica dúvida, incerteza, e é característico da pessoa que diz:

"Não sei se estou de acordo". É muito notório quando a linguagem verbal contradiz o gesto; por exemplo, quando a pessoa diz: "Entendo como se sente".

Algumas pessoas quando dizem uma mentira e suspeitam que foram descobertas, realizam o gesto de puxar o colarinho da camisa. Se perceber isso, pode lhe pedir que repita ou que explique novamente o que falou.

7.7.5 Os dedos na boca

O gesto da pessoa que fica os dedos na boca quando se sente pressionada é a tentativa inconsciente da pessoa de voltar para a segurança do recém-nascido que suga o peito materno.

A criança substitui o peito da mãe pelo polegar, e o adulto não fica com os dedos na boca, mas substitui por inserir nela coisas como cigarros, lapiseiras, etc. Embora quase todos os gestos feitos com as mãos no rosto expressem mentira ou desilusão, meter os dedos na boca é uma manifestação de necessidade de segurança. É adequado dar garantias e segurança à pessoa que faz este gesto.

7.7.6 O aborrecimento

Quando o que está escutando começa a apoiar a cabeça na mão, está

dando sinais de aborrecimento: a mão sustenta a cabeça para tentar não dormir. O grau de aborrecimento está em relação direta com a força com que o braço e a mão estão sustentando a cabeça. Um movimento simples como o de entregar algo ao ouvinte para lhe alterar a posição pode produzir um mudança de atitude.

A primeira das três figuras mostra o gesto de avaliação". A avaliação se demonstra com a mão fechada apoiada na bochecha, em geral com o indicador para cima.

O gesto de passar a mão no queixo é um sinal que indica que o que o faz está tomando uma decisão.

Quando uma pessoa fica com um objeto na boca (cigarro, lapiseira, etc.) quando lhe pede que tome uma decisão, esse gesto indica que não está seguro sobre a decisão a adotar e que vai a ser necessário lhe dar mas segurança porque o objeto que tem na boca lhe faz ganhar tempo.

7.7.7. Os gestos de esfregar-se ou espalmar a cabeça A versão exagerada de puxar a gola da camisa é esfregar a nuca com a palma da mão. A pessoa que faz esse gesto quando mente, em geral evita o olhar direto e olha para baixo. Esse gesto expressa também zanga ou frustração. Se ao mostrar um engano a alguém, essa pessoa reconhecer o esquecimento cometido e se golpear a testa, é porque não se sentiu intimidada por sua observação.

Se, ao contrário, se dá a palmada na nuca, reflete que se sentiu constrangida por você lhe haver exposto o engano.

Os que habitualmente esfregam a nuca têm tendência a ser negativos e a criticar, enquanto que os que esfregam a testa para não verbalizar um engano são pessoas mais abertas e com as quais se trabalha mais facilmente.

8. Os braços defendem

8.1 OS GESTOS COM OS BRAÇOS CRUZADOS

Esconder-se detrás de uma barreira é uma resposta humana normal que aprendemos em tenra idade para nos proteger.

Ao cruzar um ou os dois braços sobre o peito se forma uma barreira que, em essência, é a

tentativa de deixar fora de nós a ameaça pendente ou as circunstâncias indesejáveis.

Quando uma pessoa tem uma atitude defensiva, negativa ou nervosa, cruzar os braços demonstra que se sente ameaçada.

8.1.1 Gesto padrão de braços cruzados

O gesto padrão é universal e expressa a mesma atitude defensiva ou negativa, quase em todas partes.

Costuma ser visto quando a pessoa está entre desconhecidos em reuniões públicas, filas, cafeterias, elevadores ou em qualquer lugar onde se sinta insegura.

Quando o ouvinte cruza os braços, não somente tem pensamentos negativos sobre o que fala mas também presta menos atenção ao que diz. Os oradores com experiência sabem que esse gesto demonstra a necessidade urgente de quebrar o gelo para que os ouvintes adotem atitudes mais receptivas, por exemplo: lhe alcançar um livro, lhe fazer alguma pergunta para que participe, etc.

8.1.2 Cruzamento de braços reforçado

Se, além de ter cruzado os braços, a pessoa fechou os punhos, os sinais são de defesa e hostilidade. Este grupo de gestos se combina às vezes com dentes apertados e rosto avermelhado. Nesse caso, pode ser iminente um ataque verbal ou físico.

8.1.3 O gesto de segurar os braços

Este estilo se observa usualmente nas pessoas que estão na sala de espera de um médico ou de um dentista, ou nas que viajam de avião pela primeira vez e esperam a decolagem. É uma atitude negativa de restrição, como querendo sujeitar os braços e não permitindo deixar o corpo exposto.

8.1.4 Cruzamento parcial de braços

Outra versão da barreira é segurar um braço com a mão. Esta atitude é comum nas pessoas que devem enfrentar o publico quando recebem um título, um prêmio, ou tem que dizer umas palavras. É como reviver a sensação de segurança que se experimentava quando a gente era menino e os pais o levavam pela mão em situações de temor.

8.1.5 Cruzamento de braços dissimulado

É usado por pessoas que estão continuamente expostas ao público, como políticos, vendedores, etc. que não desejam que o publico perceba que estão nervosas ou inseguras. Em vez de cruzar diretamente um braço sobre o outro, uma mão sustenta uma bolsa, segura o relógio, o punho da camisa, etc.

Desta maneira se forma a barreira e se obtém a sensação de segurança.

9. Expressão facial

Os sinais faciais têm um papel chave na comunicação. Basta ver como nas conversas telefônicas a ausência destas expressões reduzem significativamente a disposição do receptor para interpretar as mensagens. Essas expressões são, também, os indícios mais precisos do estado emocional de uma pessoa.

Assim interpretamos a alegria, a tristeza, o medo, a raiva, a surpresa, o asco ou o afeto, pela simples observação dos movimentos do rosto de nosso interlocutor.

Provavelmente, o ponto mais importante da comunicação facial encontraremos nos olhos, o foco mais expressivo da face. O contato ocular é um sinal chave em nossa comunicação com outros. Assim, a longitude do olhar, quer dizer, a duração do contato ininterrupto entre os olhares, sugere uma união de mensagens.

A comunicação ocular é, possivelmente, a mais sutil das formas de expressão corporal.

9.1 OS SINAIS COM OS OLHOS

Nas mesmas condições de luminosidade as pupilas se dilatam ou se contraem segundo a atitude da pessoa. Quando alguém se entusiasma as pupilas se dilatam até ter quatro vezes o tamanho normal. Mas quando alguém esta de mau humor, zangado ou tem uma atitude negativa, as pupilas se contraem Os olhos são muito usados na conquista amorosa. Aristóteles Onassis usava óculos escuros para seus entendimentos comerciais a fim que seus olhos não revelassem seus pensamentos. Quando uma pessoa é desonesta ou tenta ocultar algo, seu olhar enfrenta o nosso menos que um terço do tempo. Mas, quando alguém sustenta o olhar mias que dois terços do tempo, acha o interlocutor atraente ou sente hostilidade e está enviando uma mensagem não verbal de desafio. Para conseguir uma boa relação com outra pessoa, deve-se olhar para ela durante 60 ou 70% do tempo, assim a pessoa começa a sentir simpatia pela outra.

9.1.1 O olhar de negócio

Quando se está falando de negócios deve-se imaginar um triângulo na testa da outra pessoa. Então se mantém o olhar dirigido a essa zona e não desce para baixo, e o outro perceberá que você fala a sério.

9.1.2 O olhar social

Quando o olhar vai para baixo do nível dos olhos se desenvolve uma atmosfera social. Nos encontros sociais o olhar se dirige ao triângulo formado entre os olhos e a boca.

9.1.3 O olhar íntimo

Percorre os olhos, passa pelo queixo e se dirige para outras partes do corpo. Se a pessoa estiver interessada devolverá um olhar do mesmo estilo.

9.1.4 As olhadas de esguelha

Usam-se para transmitir interesse amoroso se forem combinadas com uma elevação nas sobrancelhas e um sorriso, ou hostilidade se combinarem com as sobrancelhas franzidas ou para baixo.

10. Gestos com as pernas

10.1 CRUZAMENTO DE PERNAS

As pernas cruzadas, como os braços cruzados, indicam a possível existência de uma atitude negativa ou defensiva. A princípio, o propósito de cruzar os braços sobre o peito era defender o coração e a região superior do corpo. Cruzar as pernas é a tentativa de proteger a zona genital.

O cruzamento de braços assinala uma atitude mais negativa que cruzar as pernas, e é mais evidente. Terá que tomar cuidado quando se interpretam os gestos de cruzar as pernas de uma mulher, pois muitas foram ensinadas que "assim se sentam as damas". Há duas maneiras fundamentais de cruzar as pernas estando sentado: o cruzamento padrão e o cruzamento em que as pernas desenham um 4.

10.1.1 O Cruzamento de pernas padrão

Uma perna se cruza nitidamente por cima da outra; em geral, a direita sobre a esquerda. Este é o cruzamento normal para os europeus, britânicos, australianos e neozelandeses, e indica uma atitude defensiva, reservada ou nervosa. Entretanto, este gesto é de apóio a outros gestos negativos e não deve ser interpretado isolado do contexto.

10.1.2 O Cruzamento de pernas norte-americano em 4

Este cruzamento de pernas indica que existe uma atitude de competência ou discussão. É a posição que usam os norte-americanos. Isso significa que é um gesto de difícil interpretação se efetuado por um norteamericano durante uma conversa, mas é muito claro quando feito por um súdito britânico.

Quando as pessoas não se conhecem e estão conversando, seus corpos com braços e pernas cruzadas estão demonstrando uma atitude fechada, enquanto que à medida que comecem a sentir-se confortáveis e a conhecer-se, começa o processo de abertura e adotarão uma posição mais relaxada e aberta.

10.2 CRUZAMENTO DE TORNOZELOS

Tanto o cruzar de braços como de pernas assinala a existência de uma atitude negativa ou

defensiva, e o cruzamento de tornozelos indica o mesmo. A versão masculina do cruzamento de tornozelos se combina freqüentemente com os punhos apoiados sobre os joelhos ou com as mãos segurando com força os braços da poltrona. A versão feminina é apenas diferente: mantêm os joelhos juntos; os pés podem estar para um lado, e as mãos descansam uma ao lado da outra ou uma sobre a outra, apoiadas nos coxas.

Em uma entrevista de venda, quando o entrevistado cruza os tornozelos está "mordendo os lábios" mentalmente. O gesto assinala a dissimulação de uma atitude ou emoção negativa: nervosismo ou temor.

10.3 CRUZAMENTO DE PÉS

É um gesto quase exclusivamente feminino. Um pé se engancha na outra perna para fortalecer a atitude defensiva. Quando aparece este gesto, pode estar certo de que a mulher se fechou nela mesma, retraindo-se como uma tartaruga em sua carapaça. Um enfoque discreto, amistoso e quente é

o que você necessita, se deseja abrir o carapaça. Esta posição é própria das mulheres tímidas.

11. Outros gestos

11.1 AS POSIÇÕES FUNDAMENTAIS DA CABEÇA

Há três posições básicas da cabeça. A cabeça para cima é adotada pela pessoa que tem atitude neutra em relação ao que esta escutando. Quando a cabeça se inclina para um lado significa uma demonstração de interesse. Quando esta cabeça inclinada para baixo assinala que a atitude é

negativa e até oposta.

11.1.1 As duas mãos atrás da cabeça

Esse gesto é típico dos contadores, advogados, gerentes de vendas ou pessoas em geral que sentem confiança em si mesmas, ou são dominadores, ou se sentem superiores em algum aspecto. Como se interiormente dissessem: "talvez algum dia chegue a ser tão inteligente como eu". É um gesto que irrita muita gente.

11.2 GESTOS DE AGRESSÃO

Com as mãos nos quadris se busca parecer maior quando se está

brigando. O casaco aberto e jogado para trás assinala uma atitude de agressão direta, já que o indivíduo expõe o coração e a garganta em um desdobramento não verbal de valor.

Com o gesto característico das mãos nos quadris, e os polegares enganchados no cinto, e localizados cada um em ângulo com o outro assinalam estar avaliando-se inconscientemente,

... a conversa pode ser cordial, mas enquanto não tirarem as mãos dos quadris, o ambiente não será aliviado.

12. Gestos de paquera

O êxito de algumas pessoas em encontros sexuais com o sexo oposto, está em relação direta com a capacidade para enviar os sinais do cortejo e para reconhecê-los quando os recebem.

As mulheres reconhecem rapidamente os sinais do cortejo, assim como todos os gestos, mas os homens são muito menos perceptivos e freqüentemente são totalmente cegos à linguagem gestual. Que gestos e movimentos do corpo as pessoas usam para comunicar seu desejo de ter uma relação?

A seguir mencionamos uma lista dos sinais utilizados pelos dois sexos para atrair possíveis amantes. Dedicamos mais espaço aos sinais femininos que aos masculinos.

Isso porque que as mulheres têm muitas mais sinais que os homens. Quando uma pessoa se encontra em companhia de alguém do sexo oposto, tem lugar certas mudanças fisiológicas: o tônus muscular aumenta, como preparando-se para um possível encontro sexual, as bolsas ao redor do rosto e dos olhos diminuem, a flacidez do corpo também diminui, o peito projeta-se para frente, o estômago se encolhe automaticamente e desaparece a postura encurvada. O corpo adota uma posição ereta e a pessoa parece ter rejuvenescido.

12.1 GESTOS MASCULINOS DE PAQUERA

Como os machos de todas as espécies, o homem se comporta com paquera quando se aproxima uma mulher: Levará uma mão à garganta para arrumar a gravata. Se não usar gravata, alisará a gola da camisa, tirará algum pó imaginário do ombro, ou arrumará a camisa, a jaqueta ou qualquer outro objeto. Também é possível que passe uma mão pelo cabelo. O desdobramento sexual mais agressivo é adotar a postura com os polegares no cinto, que destaca a zona genital. Também pode girar o corpo para a mulher e deslocar um pé na direção dela, empregar o olhar íntimo e sustentar o olhar durante uma fração de segundo mais do que o normal. Se realmente está interessado, as pupilas se dilatarão. Com freqüência adotará a postura das mãos nos quadris para destacar sua dimensão física e demonstrará que está preparado para entrar em ação. Se está sentado ou apoiado contra uma parede, pode ocorrer que abra as pernas ou as estique para destacar a região genital. As mulheres têm mais recursos e habilidades para a sedução que os que qualquer homem possa chegar a adquirir.

12.2 Sinais e gestos femininos de paquera

As mulheres usam alguns dos gestos de paquera dos homens, como tocar o cabelo, alisar a roupa, colocar uma mão, ou ambas, nos quadris, direcionar o corpo e um pé para o homem, as longos olhares íntimos e um intenso contato visual.

Também podem adotar a postura com os polegares no cinto que, embora seja um gesto agressivo masculino, é empregado também pelas mulheres com sua típica graça feminina: a

posição de um só polegar no cinto, ou saindo de uma bolsa ou de um bolso.

A excitação lhes dilata as pupilas e lhes ruboriza as bochechas. Sacudir a cabeça: sacode-se a cabeça para jogar o cabelo para trás ou afastá-lo do rosto. Até as mulheres com o cabelo curto usam este gesto. Exibir os pulsos: A mulher interessada em um homem exibirá, pouco a pouco, a pele suave e lisa dos pulsos ao companheiro em potencial. Faz muitíssimo tempo que se considera a zona do pulso como uma das mais eróticas do corpo. As palmas também são exibidas ao homem enquanto se fala.

Para as mulheres que fumam, fica muito fácil fazer o gesto sedutor de exibir o pulso e a palma.

As pernas abertas: Quando aparece um homem, as pernas femininas se abrem mais do que quando ele não está presente. Isso ocorre tanto se a mulher estiver sentada como de pé, e contrasta com a atitude feminina de se defender do ataque sexual mediante o cruzamento de pernas. O ondulação dos quadris: Ao caminhar, a mulher acentua o ondulação dos quadris para destacar a zona pélvica. Alguns dos gestos femininos mais sutis, como os que seguem, são sempre usados para fazer publicidades e vender produtos e serviços.

Os olhares de esguelha: com as pálpebras um pouco baixas, a mulher sustenta suficientemente o olhar do homem como para que este se dar conta da situação; logo, ela desvia o olhar. Esta forma de olhar proporciona a sensação sedutora de espiar e de ser espiado. A boca entreaberta e os lábios úmidos: Os lábios podem ser umedecidos com saliva ou cosméticos. A mulher adquire assim um aspecto que convida à sexualidade.

Os gestos do cruzamento de pernas feminino: Freqüentemente, os homens se sentam com as pernas abertas para exibir de forma agressiva a zona genital. As mulheres usam diversas posições básicas do cruzamento de pernas para comunicar a atração sexual:

Apontar com o joelho: nessa posição, uma perna se dobra debaixo da outra e com o joelho da perna cruzada se destaca à pessoa que despertou o interesse. É uma postura muito relaxada que tira formalidade à conversação e em que se expõem um pouco as coxas. Acariciar o sapato: Essa postura também é relaxada e tem um efeito fálico ao se meter e tirar o pé do sapato. Alguns homens se excitam com isso.

Quase todos os homens concordam em que as pernas cruzadas tornam a mulher sentada mais atraente. É uma posição que as mulheres usam conscientemente para chamar a atenção.

Outros sinais que as mulheres usam são: cruzar e descruzar as pernas com lentidão frente ao homem, acariciando-se suavemente as coxas: indicam assim o desejo de ser tocadas. Freqüentemente acompanham esse gesto falando em voz baixa ou grave.

13. Cigarros e óculos

13.1 OS GESTOS AO FUMAR

Os gestos que se fazem ao fumar podem ter muita importância quando se julga a atitude de uma

pessoa.

Fumar cigarros, como fumar em cachimbo, é um deslocamento da tensão interna que permite demorar as coisas. Não obstante, o fumante de cigarros toma suas decisões mais rapidamente que o fumante de cachimbo. Na verdade, quem fuma cachimbo precisa de mais tempo que o proporcionado por um cigarro.

O ritual do cigarro compreende uma série de minigestos, como golpear o cigarro, fazer cair a cinza ou movê-lo, e que indicam que a pessoa está experimentando mais tensão que a normal. Um sinal concreto indica se a pessoa tem uma atitude positiva ou negativa a cada momento: a direção em que exala a fumaça. A pessoa que tem uma atitude positiva, que se sente superior ou que confia em si mesmo, exala para cima a maior parte do tempo. Ao contrário, quem está em atitude negativa, de suspeita, exala para baixo quase todo o tempo. Soprar para baixo por um lado da boca índica uma atitude de reserva ou mais negativa. Tudo isto é válido apenas nos casos em que o fumante não exala para cima com a finalidade de não incomodar aos demais; nesses casos, exalará para qualquer lado.

Exalar a fumaça pelo nariz indica que a pessoa se sente segura e superior. A fumaça vai para baixo somente pela posição das fossas nasais e a pessoa freqüentemente se joga para trás para exalar. Se a cabeça do indivíduo está inclinada para baixo quando exala pelo nariz, está zangado e trata de parecer feroz como um touro enfurecido.

Em geral, se utilizam os charutos para expressar superioridade devido a seu custo e tamanho.

13.2 OS GESTOS COM OS ÓCULOS

Todos os objetos auxiliares que o homem utiliza proporcionam oportunidades para fazer muitos gestos reveladores, e esse é o caso dos que usam óculos. Um dos gestos mais comuns é pôr na boca a ponta de uma haste. O ato de pôr objetos contra os lábios ou na boca representa uma tentativa de reviver a sensação de segurança do bebê que suga o peito da mãe, o que significa que o gesto de levar os óculos à boca é um gesto de afirmação da própria segurança. Os fumantes usam os cigarros com a mesma finalidade das crianças que chupam o polegar. Os atores dos anos 20 e 30 usavam o gesto de olhar por cima dos óculos para representar uma personalidade analítica e critica. Mas também pode ser que a pessoa esteja usando óculos para ver de perto e ache mais cômodo simplesmente olhar por cima deles do que tirá-los. Olhar por cima dos óculos pode ser um grave engano, porque a pessoa olhada se defenderá cruzando os braços, as pernas e adotando uma atitude negativa.

Os que usam óculos devem tirá-los quando falam e usá-los enquanto ouvem. Isso não só relaxa a outra pessoa, mas também permite ao que usa óculos o controle da situação. O outro percebe logo que quando aquele com quem está dialogando tira os óculos, ele não deve interrompê-lo, e só pode falar quando a outra pessoa os põe.

14. Os indicadores

Às vezes a pessoa com a qual se está conversando adota a postura de ter a cabeça olhando para nós mas o corpo e os pés apontando para a saída ou para outra pessoa. Isso esta mostrando a direção que a pessoa queria tomar. Se observar isto, deve terminar a conversa como se tivesse tomado a decisão de finalizá-la ou procurar fazer algo que interesse ao outro.

14.1 OS ÂNGULOS E OS TRIÂNGULOS

14.1.1 Posição fechada

Quando o diálogo requer certa intimidade, o ângulo formado pelos torsos de ambas as pessoas é menor de 90 graus.

14.2 AS TÉCNICAS DE INCLUSÃO E EXCLUSÃO

Tanto a posição triangular aberta ou fechada são usadas para incluir ou excluir outra pessoa da conversa. Se a terceira pessoa não é aceita, as outras dois manterão a posição fechada e a única coisa que farão será girar a cabeça para a outra pessoa como reconhecendo sua presença e nada mais.

Essas duas pessoas indicam com sua postura possuir o mesmo status social e não estar conversando sobre nada pessoal, ... estão convidando (com o triângulo que formam) alguém de posição social similar a que participe do bate-papo.

14.3 OS INDICADORES NAS PESSOAS SENTADAS

Cruzar as pernas e direcionar os joelhos para uma pessoa é sinal de aceitação e interesse. Se a outra pessoa está interessada, também cruzará

as pernas com os joelhos na direção da primeira. Na figura seguinte, a única maneira em que o homem da direita poderia participar da conversa seria trazendo uma cadeira e colocando-a em frente aos outros dois para formar um triângulo. Ou fazer alguma outra ação que quebre a posição fechada.

15. A possibilidade de fingir

Uma pergunta que se escuta com freqüência é: "É possível fingir na linguagem do corpo?"

A resposta geral é "não", porque a falta de congruência se manifestaria entre os gestos principais, os microsinais do corpo e a linguagem falada. Por exemplo: as palmas à vista se associam à

honestidade, mas quando o farsante abre as palmas para fora e sorri enquanto diz uma mentira, os microgestos o delatam. Podem contrair as pupilas ou levantar uma sobrancelha, ou uma comissura pode tremer, e esses sinais contradizem o gesto de exibir as palmas das mãos e o sorriso "sincero". O resultado é que o ouvinte tende a não acreditar no que o farsante está dizendo.

A mente humana parece possuir um mecanismo infalível que registra a separação quando recebe uma série de mensagens não verbais incongruentes. Mas existem alguns casos em que se simula uma linguagem do corpo expressamente para ganhar certas vantagens.

16. Análise da linguagem gestual

Faz mais de um milhão de anos que o homem começou a comunicar-se mediante a linguagem do corpo, mas só começou a ser estudada cientificamente nos últimos vinte anos. Seu estudo se popularizou durante a década de 70.

Charles Chapplin e muitos atores do cinema mudo foram pioneiros das artes na comunicação não verbal; era a única forma de comunicação disponível na tela.

Em sua forma mais pura, o mímico se comunica com uma audiência sem uma ajuda de diálogos, canções nem narrativa falada. Os movimentos, gestos e expressões dos atores conduzem a ação e nos contam tudo o que devemos saber a respeito de seus sentimentos e motivos. Os jovens estão cansados de ouvir os políticos falar de paz, igualdade e honestidade, e em seguida vêem pobreza, fúria desatada, fanatismo, guerra nos noticiários. Daí nasce uma desconfiança para as palavras.

A vestimenta e o penteado se transformaram em indicações de vital importância a respeito de atitudes éticas e políticas. Deslocamo-nos para um período mais visual, onde o que se vê é mais importante que o que se lê, e o que se experimenta diretamente tem muito mais valor que o que se aprende de segunda mão.

Como conclusão podemos assinalar que os gestos são uma questão de cultura, são algo que aprendemos inconscientemente de nosso redor. Um exemplo é a frieza dos ingleses quanto às manifestações afetivas. No outro extremo, encontramos os latinos, que manifestam a afetividade habitualmente por meio de beijos, abraços e outros tipos de expressões táteis. Embora não se considerem os norte-americanos tão frios como os ingleses, um menino norte-americano de mais de dez anos não beija nem abraça a seu pai.

A comunicação é um processo de participação, uma atividade que contém um processo complexo e heterogêneo. Estudar como se comunica uma sociedade é estudar o sistema de seus princípios éticos e de cooperação, de representações globais, de mitos, de gestos coletivos, de contos fantásticos, de relações de parentesco, de rituais religiosos, de estratégias de investigação, de mecanismos de repressão, de manifestações artísticas, de especulações filosóficas, da organização do poder, das instituições e constituições, das leis pelas quais se rege uma comunidade, um povo, uma nação ou um estado.

Todos estes elementos se estudam observando a maneira de comunicar-se das pessoas.

* * * *